BANCA & DESARROLLO

JULIO - SEPTIEMBRE
2021



RECUPERACIÓN ECONÓMICA E INNOVACIÓN

NUEVAS PERSPECTIVAS EN UN FUTURO INMEDIATO

DIÁLOGO CON

DAIRO ESTRADA
PRESIDENTE DE FINAGRO

PABLO POMBO
PRESIDENTE DE SAECA

DANTE MOSSI
PRESIDENTE DEL BCIE

JUAN E. NOTARO
PRESIDENTE DE FONPLATA

ALIDE

Comunidad de la Banca de Desarrollo de América Latina y el Caribe



Carta del **presidente**

En las proyecciones de la economía mundial de mediados de año, el Fondo Monetario Internacional (FMI) proyecta que la economía crezca 6 % en 2021 y 4,9 % en 2022. A su vez, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) estima un crecimiento de entre 5,7 y 4,5 %, respectivamente. Asimismo, para América Latina y el Caribe se espera un crecimiento del 5,8 y 3,2 % en estos mismos años. Lo cierto es que ambos prevén para 2021 un menor crecimiento respecto del estimado a inicios de año, principalmente en las economías de mercados emergentes y en desarrollo, en contraposición al caso de las economías avanzadas.

A pesar de que el producto interno bruto (PIB) mundial ha superado su nivel prepandemia, la recuperación sigue siendo desigual con resultados diferentes entre países, sectores y grupos demográficos en términos de producción y empleo. Sin embargo, la situación sigue siendo crítica en el apartado de empleo, donde el rezago es todavía mayor por los empleos que no se crearon y las pérdidas de ingresos que ocasionó el poco crecimiento de la economía mundial en 2020.

Por otra parte, el rápido aumento de la demanda debido a la reapertura de las economías impulsó los precios de las materias primas esenciales. Así, tenemos que entre febrero de 2020 y agosto de 2021 el petróleo (crudo brent) subió 20 %, los minerales, 67 %; los alimentos, 47 %, y los precios del transporte marítimo 382 %. Además, la falta de recuperación de las cadenas de suministro, a la par de la demanda mundial, agravó la presión de los costos haciendo que aumentaran los niveles de inflación.

El riesgo del que alertan tanto el FMI como la OCDE es que si las expectativas de inflación llegan a aumentar más rápidamente de lo previsto, las condiciones financieras podrían endurecerse de manera acelerada por efecto de una revaluación de las perspectivas de la política monetaria de los bancos centrales. Esto reduciría el crecimiento mundial por debajo de lo que estiman las perspectivas.

Es en este escenario donde se mueven nuestros países, las empresas y los bancos de desarrollo. Un escenario que limita la recuperación de las micro y pequeñas empresas y dificulta sus posibilidades de restablecer su inserción en los mercados internacionales, suspendidos durante la pandemia debido al incremento de costos que ahora enfrentan. Al mismo tiempo, también afectan la rápida recuperación de puestos de trabajo por su condición de principales generadoras de empleo en la región. Por ello se recomienda que los gobiernos y sus instituciones financieras de desarrollo continúen sus programas de apoyo a estas empresas con la misma intensidad, y sigan poniendo énfasis en la inclusión financiera de los sectores que están por debajo de la línea de la pobreza que, debido a la crisis, se ha incrementado.

Otro ámbito en el que se sugiere que las instituciones financieras presten particular atención es en el desarrollo territorial de pequeñas localidades, sobre todo rurales, que carecen de la infraestructura productiva y social, principalmente la relacionada con las TIC. Estas revelaron tener gran importancia para mantener los flujos de producción, el comercio y los servicios financieros, así como para brindar servicios educativos y de salud, en particular en las zonas rurales.

Como instituciones financieras de desarrollo comprometidas con la mejora del bienestar de nuestros países, debemos ser innovadores e imaginativos para llevar los servicios financieros que requieren las empresas, personas y gobiernos locales impulsando la participación privada y aprovechando las oportunidades que de momento nos brindan los mercados internacionales para movilizar capital, en una coyuntura en la que los gobiernos tienen una disponibilidad limitada de recursos para atender las necesidades más urgentes.

Por nuestra parte debemos continuar compartiendo experiencias y prácticas con la comunidad de bancos de desarrollo con el fin de avanzar de manera conjunta en desarrollar mejores soluciones, financieras y no financieras, para impulsar la recuperación de las economías de nuestros países.

Cordialmente,
Carlos Linares
Presidente de ALIDE

La Revista Banca & Desarrollo es una publicación de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (Paseo de la República 3211, Lima 27, Perú. Apartado Postal: 3988 - Lima 100. Central: +511-203-5520) | **Elaboración**: Programa de Estudios Económicos e Información.
Edición: Unidad de Comunicación Corporativa. **Diagramación y corrección de estilo**: www.digitalworldperu.com |
Correo: comunicaciones@alide.org | **Web**: www.alide.org | Se autoriza la reproducción total o parcial de los artículos siempre que se indique la fuente.
Hecho el depósito legal: 2011-05060. ISSN 1990-2921.



Corfo y su experiencia en el financiamiento del emprendimiento chileno[1]

La Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) incentiva a las personas interesadas en desarrollar negocios innovadores y que requieran financiamiento para ponerlos en marcha. Se enfoca en crear el ecosistema al apoyar la coordinación, financiar entidades de apoyo a los emprendedores y fomentar la competencia.

El apoyo a emprendedores se materializa mediante los programas Capital Semilla, Subsidio Semilla, Semilla Expande, Escalamiento, Start-Up Chile, plataformas de apoyo a emprendedores, apoyo a incubadoras de negocio, *coworking* y cultura de emprendimiento, entre otros.

CREANDO ECOSISTEMAS DE EMPRENDIMIENTO

Para desarrollar un ecosistema de emprendimiento en Corfo eran conscientes de que había que tener un diagnóstico para saber dónde la entidad iba a trabajar. En el caso de Chile identificaron que al ecosistema lo caracterizan los siguientes elementos:

- **Problemas de escalamiento:** la cadena de financiamiento del emprendedor en Chile está incompleta, los emprendedores se quedaban sin financiamiento para seguir creciendo. Este problema surge tanto en entes públicos como privados.
- **Ecosistema insuficiente:** los traspasos de recursos del sistema general de emprendimiento son demasiado lentos.

- **Cultura:** el entorno castiga el fracaso, pero desde la visión de Corfo es una experiencia que le da ventajas frente a otros. Existe falta de capital social.
- **Déficit de capacidades:** déficit en capacidades de transferencia, pruebas de concepto y pruebas piloto.



Por otra parte, también se identificó que Chile tenía los recursos centralizados, casi en su totalidad, en Santiago, la capital del país. Por esto, Corfo empezó a trabajar en un nuevo enfoque de políticas de emprendimiento y optó por reducir el número de instrumentos con los que operaba, pasándolos de veinte a ocho. Así, definieron:

- **Fortalecer ecosistemas:** generaron una red de cobertura nacional de acceso a servicios especializados para emprendedores a través de instancias como espacios de *coworks*, *fablabs*, *hubs* globales, mentores, aceleradoras, incubadoras y de entidades que provean financiamiento privado para crecer.
- **Foco en brechas de cultura emprendedora:** que permitan dinamizar la actividad emprendedora y en las condiciones en las que se desarrolla. Para ello capacitan a los emprendedores para visualizar estas brechas y poder emprender con base en ello.
- **Generación de capacidades:** enfocados en generar capacidades en emprendedores tanto a través del viaje del emprendedor (www.elviajedelemprendedor.cl), como en el proceso de emprender.
- **Financiamiento:** contribuir a completar el ciclo de financiamiento para el desarrollo y crecimiento de emprendimientos dinámicos, para que estos queden habilitados para escalar mediante el mejoramiento de capacidades y competencias en sus etapas tempranas de desarrollo. Comienzan con el financiamiento Semilla Inicia, donde se otorgan hasta 15 millones de pesos (US$ 21 097). Cuando ya se tiene una validación comercial viene el denominado Semilla Expande, de hasta 25 millones de pesos (US$ 35 162), y cuando se vuelve más comercial otorga para «escalamiento» hasta 60 millones de pesos (unos US$ 84 388).

IMPACTO DEL NUEVO ENFOQUE EN EMPRENDIMIENTO

a) **Impacto directo**

- Empleos: logró generar de cuatro a cinco empleos por emprendimiento.
- Ventas: se duplicaron o triplicaron con relación a emprendimientos no apoyados por Corfo.
- Inversiones: por cada peso invertido retornan tres al Estado.

b) **Productividad y sofisticar el ecosistema**

- Innovación: aumentar la calidad de innovación en el país.
- Tecnologías emergentes.
- Cambio cultural.
- Cambio territorial, habilitante de la actividad económica.

c) **Evolución.** Hace 15 años los subsidios entregados estaban casi 70 % asignados en la capital (Santiago de Chile); ahora, casi el 52 % son adjudicados en regiones. El porcentaje de proyectos de incubadoras, *crowdfunding*, etc., se encuentra en 73 % en regiones, con lo cual el ecosistema no está concentrado en la capital y se está logrando un importante efecto descentralizador.

A nivel internacional el ecosistema de innovación y emprendimiento de Chile se ha posicionado y ha sido muy bien reconocido. Así, tenemos que el Global Entrepreneurship Index (GEI) lo ubicó en el puesto 19 a

nivel global y primero en Latinoamérica, y el Índice de Condiciones Sistémicas para el Empoderamiento Dinámico (Prodem) lo colocó en el puesto 36 a nivel global y primero en Latinoamérica; Thomson Reuters Foundation, en un estudio, califica a Chile como el sexto mejor país del mundo para ser un emprendedor social después, y Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en tercer lugar a nivel mundial con la mayor tasa de actividad emprendedora.

¿QUÉ SE VIENE?

Hacia adelante, en el área de emprendimiento de Corfo se planteó, entre las acciones principales:

- **Otorgar acceso al financiamiento** para el apoyo a la reactivación económica a través del emprendimiento, fortalecimiento de habilidades emprendedoras y digitalización.
- **Apoyo al desarrollo de emprendimientos y reemprendimientos,** porque en esos momentos había muchos emprendedores que habían tenido que cambiar su actividad o su foco de atención y Corfo los apoyaría con distintas herramientas y tipos de apoyo.
- **La vinculación de los emprendedores** más allá del subsidio. Existe la idea de que el apoyo al emprendedor solo debe ser mediante la transferencia de recursos; sin embargo, el Estado necesitaba fortalecer la vinculación con el emprendedor a fin de ser eficiente con el gasto público para, con un menor o igual monto de recursos, lograr mejores resultados.
- **Mejorar la difusión de información a las mujeres empresarias sobre el apoyo público disponible.** Los equipos liderados por mujeres tienen una mayor duración en el tiempo y generan mayores ingresos.

FINANCIAMIENTO A EMPRENDIMIENTOS

- Garantías

  Respalda operaciones de crédito que otorgan instituciones financieras bancarias y no bancarias, compensando parcialmente el riesgo en caso de no pago de la deuda. En la primera quincena de diciembre de 2020 había, aproximadamente, US$ 3 275 millones en stock de créditos otorgados con garantías Corfo, 102 509 empresas beneficiarias, 11 % de la cobertura en el total de créditos otorgados a empresas mipymes en Chile, US$ 986 millones en desembolsos o flujo de créditos durante el año 2020 y 30 intermediarios financieros participaban en programas de coberturas. Como medidas de apoyo duplicaron las garantías disponibles en el mercado para que más mipymes pudieran acceder a financiamiento, redujeron las comisiones y mejoraron la flexibilización de los programas aumentando los porcentajes de cobertura de los refinanciamientos.



- Financiamiento

  Corfo otorga créditos a los intermediarios financieros (IF) para que estos financien segmentos de empresas o proyectos particulares. Para esto, primero el IF solicita a Corfo recursos para ser transferidos a las mipymes, con lo cual Corfo evalúa la solicitud y aprueba los fondos para ser colocados; luego, el IF evalúa la operación y entrega el financiamiento a la mipyme si esta califica.

  Además, cuenta con una línea verde para inversiones en generación de energías renovables no convencionales (ERNC)

Hace **15 años** los subsidios entregados estaban casi **70 % asignados en la capital** (Santiago de Chile); ahora, casi el **52 % son adjudicados en regiones.**

de hasta 9 MW, para eficiencia energética y economía circular. Las empresas beneficiarias deben contar con ventas anuales de hasta UF 600 mil (US$ 21 millones, aproximadamente) pudiendo acceder a un financiamiento de hasta el 70 % de la inversión total, por un plazo máximo de 15 años. El programa contó con un presupuesto para el 2020 de 16 000 millones de pesos (US$ 21,2 millones) y de 21 000 millones de pesos (US$ 27,8 millones) para el año 2021. Es importante señalar que no existe una diferenciación de recursos por tipo de proyecto, porque eso limitaría el impacto de la línea de crédito. Hasta finales de 2021 se espera apoyar unos 60 proyectos. Por otra parte, Corfo ya ha apoyado con créditos a 25 proyectos ERNC, con un total de US$ 279 millones.

> Corfo otorga créditos a los intermediarios financieros (IF) para que estos financien segmentos de empresas o proyectos particulares. Para esto, primero el IF solicita a Corfo recursos para ser transferidos a las mipymes, con lo cual Corfo evalúa la solicitud y aprueba los fondos para ser colocados.

Capital de riesgo

Es un programa que Corfo ha apoyado por más de 20 años. Para ello otorgan financiamiento a fondos de inversión privados, gestionados por una administradora de fondos, que, a su vez, invierten en capital de pymes tomando una participación en su propiedad e involucrándose activamente en su gestión. Para promover la industria de capital de riesgo Corfo cuenta con tres importantes programas:

- **Primero,** el programa Fondo Etapas Tempranas Tecnológicas (FET), que está dirigido a etapas tempranas tecnológicas para *start-ups* que tengan proyectos innovadores, con UF 10 000 (US$ 350 000) en ventas máximas, y una antigüedad menor a 36 meses. Este fondo invierte en empresas con riesgo tecnológico alto.
- **Segundo,** el programa Etapas Tempranas (FT), dirigido *venture* capital con productos o servicios innovadores con potencial de crecimiento, ventas máximas de UF 100 000 (US$ 3,5 millones) y patrimonio máximo de UF 50 000 (US$ 1,75 millones). Este fondo asume riesgo tecnológico y comercial.
- **Tercero,** el programa FC para desarrollo y crecimiento correspondiente a *private equity* con un producto o servicio validado, ventas máximas de UF 600 000 (US$ 21 millones) y una oportunidad de consolidación. Aquí, básicamente se asume riesgo comercial.

La mayoría de las empresas apoyadas se encuentran ubicadas en los programas FT (101 empresas), seguidos por el programa FET (61 empresas) y por último, el programa FC (28 empresas).

Como principales resultados se tienen US$ 915 millones de líneas aprobadas, 64 fondos de inversión apoyados, más de 350 emprendimientos apoyados, US$ 879 millones en monto invertido y US$ 192 millones en líneas de crédito por desembolsar. Existe una tendencia de crecimiento en el número de empresas que se suman a los programas de capital de riesgo de Corfo, con un promedio de 28 nuevas empresas por año, desde el 2015.

START-UP CHILE

Lanzado en el año 2010 como una política pública, en un año complejo debido a la crisis financiera global y a uno de los peores terremotos que sufrió en Chile. La creación de Start-Up Chile cambió la mentalidad del emprendimiento local, ya que empezó a atraer emprendedores de todo el mundo haciendo que las empresas del país fueran más sólidas y adoptaran tecnología e innovación. Uno de sus efectos fue que aumentaron los fondos de capital de riesgo en Chile.

En Start-Up Chile se cree mucho en la disrupción, en la actualidad son la mejor aceleradora de la región y ya son parte del *top 10* en el *ranking* mundial. Los resultados que han logrado han originado que más de 30 países quieran replicar esta política pública que inició como un experimento para hacer frente al impacto económico y social negativo que había afectado al país.

En Chile lo que hacen es acelerar *start-ups* para que logren el mayor impacto posible. Para ello les brindan recursos, financiamiento *equity free* y espacio de *cowork* gratuito. Asimismo, les ofrecen un programa de aceleración a la

medida de cada emprendedor, donde los ayudan a adoptar mejores estrategias mediante SUP *boards/platoons*, *academy*, *office hours* con expertos y *pitch training*. Los apoyan también a tener mejores conexiones con *partners* corporativos, *venture* capital, universidades, gobiernos o mentores, así como a realizar *softlanding* en Chile.

Start-Up Chile tiene uno de los portafolios más grandes del mundo con más de 2 000 *start-ups* y más de 5 000 emprendedores. Por ello, muchas aceleradoras de todo el mundo vienen a Chile a comprar o a invitar a algunos emprendimientos que están en el programa.

¿Cómo fortalece Corfo su plataforma de aceleración de *start-ups* e innovación?

Lo hace basándose en tres pilares fundamentales: 1. atraer capital humano especializado al ecosistema; 2. impulsar las *start-ups* chilenas a nuevos mercados, ya que el mercado local es muy acotado, y 3. apoyar el financiamiento e inversión privada.

Los programas de Corfo buscan emprendedores que tengan base científico-tecnológica, con un componente de innovación, que sean escalables y logren un gran impacto. Esto lo hacen a través de tres programas:

- ***Build:*** fase de ideas. Es un programa de preaceleración que busca alrededor de 60 *start-ups* cada año y les entrega cerca de US$ 19 000 para apoyarlos en la consolidación de sus ideas.
- ***Ignite:*** fase de prototipos. Es un programa de aceleración, busca 30 *start-ups* cada año y les entrega cerca de US$ 63 000.
- ***Growth:*** fase de escalamiento en ventas. Busca apoyar el escalamiento de 15 *start-ups* al año entregándoles cerca de US$ 95 000.

Impactos de Start-Up Chile

En los últimos 10 años ha apoyado a más de 2 000 *start-ups*, de las cuales 72 % son extranjeras y más de 85 países representados. Genera más de US$ 1 252 millones en total de ventas mundiales, más de US$ 1 286 millones en total de capital público y privado levantado a nivel mundial, y tiene una valoración del portafolio en más de US$ 2 165 millones. A su vez, ha generado 14 957 empleos a nivel mundial y 7 241 en Chile. El capital levantado por las *start-uppers or suppers* representa unas 22 veces la inversión total de las empresas; las ventas totales en Chile, 5,5 veces, y 1,5 veces la inversión del programa ya está cubierta con los impuestos pagados por las empresas. El 73 % de las empresas mantienen sus operaciones en el país.

El programa apoya con mayor énfasis a empresas integradas por mujeres, ya que las *start- ups* con una mujer en el equipo tienen una tasa de supervivencia de 61 % versus el 49 % que tendrían si no contaran con, al menos, una mujer. Entienden que las mujeres son un factor clave en el mundo de los negocios, por eso promueven el emprendimiento femenino transversalmente en todos sus programas y actividades. Esta visión se ve reflejada en la Estrategia Institucional de Género de Corfo.

Como principales resultados se tienen **US$ 915 millones** de líneas aprobadas, **64 fondos de inversión** apoyados, más de 350 emprendimientos apoyados, **US$ 879 millones** en monto invertido y **US$ 192 millones** en líneas de crédito por desembolsar.

1 Artículo elaborado como resultado del seminario virtual «Emprendimiento e innovación en Chile, programas de la Corfo, de Chile», los días 7, 9 y 11 de diciembre de 2020. El documento técnico completo del seminario puede consultarse en: https://www.alide.org.pe/publicaciones-2/publicaciones-alide/





Blended finance para inversión en la agricultura

Este artículo está basado en el estudio «Deploying Blended Finance to Mobilize Investment at Scale in Food and Agriculture» realizado por la Red Safin y Convergence

El agropecuario es un sector de inmensa importancia para los ODS de la agenda 2030, tanto desde el punto de vista económico al representar alrededor del 4 % del PIB mundial y en las economías emergentes al contribuir con más de una cuarta parte del PIB, como por su importancia en términos de empleo, ya que más de dos tercios de las personas que viven en la pobreza trabajan en este sector.

Si consideramos la cadena de valor agrícola completa, desde el suministro de insumos hasta la transformación, el transporte y la comercialización, la importancia económica del sector alcanza una escala masiva. Por ello mismo, la magnitud de las necesidades de inversión en el sector agrícola y sus cadenas de valor demanda movilizar una gran cantidad de recursos financieros, principalmente para transformar sus prácticas y modelos de negocio con el fin de reforzar su contribución a los ODS o adaptarse al cambio climático. Según diferentes estimaciones, esta cantidad puede oscilar entre los US$ 170 mil millones y los US$ 350 mil millones.

En ese sentido, el panorama de los proveedores de financiación para la agricultura y las cadenas de valor relacionadas es diverso. Incluye proveedores de servicios financieros formales e informales, empresas agroindustriales, gobiernos, donantes, inversores de capital, empresas de *leasing* y *fintechs*, entre otros.

Este panorama varía en su composición dependiendo del contexto. Por ejemplo, el informe de la Unctad de 2019 identifica como las cuatro mayores fuentes de financiación para la inversión en agricultura a nivel mundial a los bancos comerciales (que proporcionaron unos US$ 701 mil millones anuales, en promedio, entre 2015 y 2017), la inversión extranjera directa (US$ 36 mil millones), los flujos de desarrollo (US$ 11 mil millones) y las inversiones en bienes de capital del gobierno (US$ 9 mil millones). Pero cuando se ven regiones específicas (por ejemplo, el África subsahariana), segmentos de mercado (pequeños agricultores o agropymes) o cadenas de valor, los bancos comerciales tienen un papel muy limitado en comparación con otras fuentes de financiación, como el ahorro, los prestamistas informales, los agentes de la cadena de valor y las entidades financieras no bancarias.

Aunque el sector privado, que incluye a los pequeños agricultores, es el principal impulsor de la agricultura, los gobiernos han intervenido históricamente en todas las regiones, dada su importancia como bien público, especialmente para la seguridad alimentaria. Los gobiernos han intervenido en el sector mediante el apoyo a los precios de mercado y el financiamiento de la I+D, las infraestructuras y la educación agrícola, entre otros, aunque el gasto público no siempre ha estado a la altura de los compromisos y no es infrecuente que el gasto sea inferior al previsto.

Los gobiernos también han intervenido en la financiación agrícola, tanto a través de políticas y reglamentos como utilizando fondos públicos para financiar instituciones o para incentivar el financiamiento privado. En este punto se destaca el papel de los bancos públicos de desarrollo (PDB) con un mandato rural o agrícola, que existen en todas las regiones, aunque son diversos en cuanto a su base de activos, capacidades y estructura —desde instituciones minoristas que atienden a las empresas agroindustriales o a las agropymes hasta bancos mayoristas—, los bancos de desarrollo comparten el mandato de ayudar a crear mercado y superar las fallas del mercado que restringen los flujos financieros en el sector.

Aunque el sector privado, que incluye a los pequeños agricultores, es el principal impulsor de la agricultura, los gobiernos han intervenido históricamente en todas las regiones, dada su importancia como bien público, especialmente para la seguridad alimentaria.

En cuanto a las necesidades de inversión y financiamiento privado para el sector agropecuario y, sobre todo, los pequeños agricultores y agropymes, a medida que avancen en el proceso de transformación requerirán una variedad de soluciones de financiamiento, como el blended finance o financiamiento mixto, que recientemente ha contribuido a movilizar la inversión comercial en zonas geográficas, sectores, etapas del ciclo del proyecto o modelos de negocio que de otro modo habrían tenido dificultades para atraer dicho financiamiento.

Las estructuras de *blending* utilizan el financiamiento para el desarrollo, ya sea en condiciones favorables como no favorables, para ajustar la relación riesgo-rentabilidad de una oportunidad de inversión. Las estructuras del financiamiento mixto actúan tanto por el lado del riesgo —es decir, distribuyendo los riesgos de forma diferente entre los partícipes o mitigando los riesgos— como por el lado de la rentabilidad modificando los rendimientos o proponiendo diferentes modelos de asignación de estos, lo que hace que el financiamiento mixto esté más al

El informe de la Unctad de 2019 identifica como las cuatro mayores fuentes de **financiación para la inversión** en agricultura a nivel mundial a los **bancos comerciales**, la **inversión extranjera** directa, los **flujos** de **desarrollo** y las **inversiones** en **bienes** de **capital** del gobierno.



alcance de los agentes de mercado con escasa inversión.

El *blending* sirve para reducir el riesgo, para reducir los costos de transacción (información, origen, etc.) y para hacer frente a una baja rentabilidad de algunas inversiones del sector. El *blending* no se adapta a todos los contextos o tipos de inversión. De allí el interés de algunas organizaciones nacionales, internacionales y redes, como la Red Safin y Convergence, por identificar tipos de riesgos asociados con la inversión en agropymes que puedan ser abordados mediante el blending y el establecimiento de una taxonomía de los modelos más recurrentes en el sector.

La evidencia sugiere que muchos de los riesgos que subyacen a la aplicación del *blended finance* son riesgos a nivel de mercado y no solo a nivel de empresa o de intermediario financiero. La Red Safin y Convergence citan una base de datos de transacciones financieras combinadas que indica que el 15 % de las transacciones financieras mixtas en todo el mundo se implementan en el sector agrícola, y las transacciones financieras mixtas para la agricultura tienden a ser de menor tamaño que las de otros sectores.

Una de las barreras para implementar el *blending* a gran escala y que impide la movilización del financiamiento privado, es el pequeño tamaño de los proyectos de inversión individuales en los países en desarrollo. Una forma de que las finanzas mixtas ayuden a superar este desafío es respaldando transacciones a nivel de cartera (por ejemplo, a través de fondos), en contraposición a las transacciones individuales a nivel de proyecto o empresa. Un enfoque de cartera ayuda a crear acuerdos más importantes al aumentar la diversificación para reducir los riesgos y hace que los procesos de evaluación y aprobación sean más rentables. Esto también puede incluir un mayor uso de fondos estructurados que agrupan capital con diferente tolerancia al riesgo y expectativas de rentabilidad, y que han demostrado movilizar más financiación comercial que los fondos planos y tienen más probabilidades de alcanzar un tamaño que supere los US$ 100 millones.

Un enfoque de cartera ayuda a crear acuerdos más importantes al aumentar la diversificación para reducir los riesgos y hace que los procesos de evaluación y aprobación sean más rentables.

En esa misma línea, de acuerdo con Safin y Convergence, se pueden distinguir cuatro tipos de soluciones mixtas que parecen estar diseñadas con un enfoque y/o un potencial razonable para equilibrar la escala de movilización de recursos con la escala de impacto:

- **Planes financieros integrados y multi-instrumentales diseñados para hacer frente a los obstáculos de la oferta y la demanda que dificultan el flujo de financiación a la agricultura, en particular a las agropymes.**

Estos planes no solo abordan los riesgos sino también los costes y los rendimientos para los diferentes actores del ecosistema financiero, con un esfuerzo explícito por impactar a mercados enteros o, al menos, a amplios segmentos de un mercado determinado (indicador de escala) y, por tanto, generar el tipo de reducción de riesgos a nivel de mercado, del sector, que es fundamental tanto para la escala como para la sostenibilidad del impacto local. Por ejemplo, el financiamiento a los intermediarios financieros locales para apoyar a las agropymes, fondos combinados orientados explícitamente a la innovación y a los modelos empresariales disruptivos en los sistemas agrícolas y alimentarios, así como a las empresas integradas en la cadena de valor y a los proveedores de tecnología, entre otros.

- **Financiamiento y/o reducción del riesgo de inversiones en infraestructuras o empresas con potencial de impacto transformador a gran escala en los medios de vida, la sostenibilidad medioambiental o la nutrición.**

Las inversiones individuales de gran envergadura no son frecuentes en el sector pero existen oportunidades para impulsar el impacto a escala aprovechando el peso en el mercado de las empresas agroindustriales individuales, atrayendo la IED, los clústeres o la infraestructura (de grandes plantas de procesamiento, planes de cultivo externo, etc.). En tales condiciones, se puede encontrar una sólida justificación para el *blending*, y las empresas agroindustriales y otros operadores de la cadena de valor (en lugar de las entidades financieras) pueden considerarse objetivos importantes de movilización de financiamiento comercial en términos de mercado.

- **Capitalización y reducción del riesgo de los fondos mixtos que se dirigen a empresas con modelos de negocio disruptivos.**

Los modelos empresariales disruptivos son fundamentales en diferentes partes de los sistemas alimentarios, dada la escala y la profundidad de las transformaciones necesarias para cumplir la Agenda 2030 y el Acuerdo de París. Sin embargo, los modelos disruptivos tienden a ser de alto riesgo desde la perspectiva de las instituciones financieras tradicionales; incluso, los vehículos de inversión específicos del sector rara vez están equipados para apoyar plenamente el proceso de fondeo del desarrollo, las pruebas, el perfeccionamiento y la eventual puesta en marcha de nuevos modelos, lo que requiere soluciones de *blending* específicas. Aunque en el sector sigue faltando una segmentación adecuada de los tipos de modelos empresariales disruptivos, en la actualidad hay un creciente interés de los inversores por las innovaciones tecnológicas, los proveedores de servicios agrícolas o los modelos de proveedores de servicios integrados en la cadena de valor en diferentes mercados, incluidos los mercados desarrollados y algunos mercados emergentes.

- **Plataformas, instalaciones o programas diseñados para ampliar o profundizar el mercado, tanto del lado de los productos de inversión como de la cartera de proyectos.**

Esta última categoría incluye plataformas que combinan un análisis riguroso de las oportunidades de inversión y de los posibles impulsores del mercado de flujos financieros sostenibles con la facilitación de asociaciones, y el diseño y ejecución de soluciones financieras en torno a esas oportunidades. Estas suelen trabajar en el



sector financiero y en la economía real, y su objetivo es reducir el riesgo de transacciones específicas y aprovechar el papel de los actores del mercado en la agroindustria o en el espacio de uso de la tierra para anclar nuevos modelos de inversión, que puedan ofrecer tanto rendimientos comerciales como impacto en el desarrollo.

Finalmente, a pesar de su potencial, el *blended finance* es una alternativa para superar ciertos obstáculos al financiamiento para el desarrollo. Convergence destaca que los desafíos persistentes para escalar el financiamiento mixto incluye la falta de una sólida cartera de proyectos financiables debido al tamaño de las transacciones pequeñas, estructuras complejas y desconocidas, tanto para los donantes como para los inversores, y la insuficiente colaboración entre la comunidad de donantes y el sector privado. El diseño y uso del *blending* no solo depende en gran medida del país y el contexto operativo, sino también de factores clave, como los desafíos y oportunidades únicos del sector y la profundidad y madurez del sistema financiero. Estos factores son de vital importancia para identificar las mejores oportunidades de inversión y el papel único que las diferentes partes interesadas e inversores aportan.

El diseño y uso del ***blending*** no solo depende en gran medida del país y el contexto operativo, sino también de factores clave, como los desafíos y oportunidades únicos del sector y la profundidad y madurez del sistema financiero.

Al no existir un modelo estandarizado y listo para usar en una inversión financiera mixta, cada vehículo está estructurado de acuerdo con las necesidades específicas de los inversores y los mercados locales. Esta complejidad impide que muchos inversores tradicionales coloquen capital en vehículos financieros mixtos.

1 Red de Inversión y Financiación en favor de las Pymes Agrícolas y los Pequeños Agricultores (Safin, por sus siglas en inglés), que es coordinada por el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA).

2 Una red global de financiamiento mixto centrada en hacer que los ODS sean invertibles.



Comercio y billeteras digitales para fomentar la inclusión

Las billeteras digitales han ido evolucionando desde el 2011 con Alipay. Las billeteras digitales más usadas fueron Google Pay, Venmo (subsidiaria de PayPal), Apple Pay, Alipay, PayPal, Wallmart Pay, Cash Pay, entre otras, siendo PayPal la billetera que ofrece servicios en más de 25 monedas en todo el mundo.

Mientras tanto, en el Perú las billeteras digitales más utilizadas en el contexto de la COVID fueron Yape, Tunqui y Bim, billeteras que fueron utilizadas para el pago de los bonos del Gobierno durante la pandemia, además de contar con billeteras digitales como Máximo, Prex Perú y BBVA Wallet, entre otras. El crecimiento de las billeteras digitales va en línea con el compromiso del Banco Mundial de garantizar que las personas de todo el mundo puedan tener acceso a una cuenta de transacciones. Dicho compromiso está alineado con 7 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) dando muestras del compromiso activo que adoptó el Grupo de los Veinte (G20) en la promoción de la inclusión financiera en todo el mundo.

ALIPAY Y WECHAT

Alibaba y Tencent son dos conglomerados chinos dedicados a la tecnología de la información, siendo su principal negocio ofrecer servicios de billeteras electrónicas. Alibaba tiene dominio en el comercio electrónico y Tencent mediante sus plataformas móviles de mensajería y medios sociales (WeChat y QQ). En 2011 Alipay se reorganizó empresarialmente pasando a llamarse Ant Financial (empresa que forma parte del grupo Alibaba).

ALIPAY Y WECHAT Y SU FUNCIÓN DENTRO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LA INCLUSIÓN FINANCIERA

En la actualidad las billeteras electrónicas Alipay y WeChat Pay, que vinculan las tarjetas bancarias de un usuario con



una aplicación de teléfonos inteligentes, cuentan con cientos de millones de usuarios activos cada una. La vinculación de las tarjetas bancarias con las billeteras electrónicas funciona exactamente igual que con las versiones para computadora. Una muestra de lo anterior es que Alibaba y Tencent vienen influyendo en la vida diaria de los usuarios debido al dominio del comercio electrónico y el uso de plataformas móviles de mensajería y medios sociales (WeChat y QQ), conectando al público de mercados masivos con sus respectivos productos de billetera virtual (Alipay y WeChat Pay).

Ambas empresas son reconocidas por su capacidad de generar confianza en los usuarios, por lo cual se dice que Tencent y Ant Financial (la financiera de Alibaba) están reestructurando y redefiniendo la relación entre usuarios y finanzas, a través de mecanismos financieros más simplificados y sociales que antes, generando condiciones para fomentar la inclusión financiera en zonas más alejadas de las principales ciudades de China. Tanto Alipay como WeChat Pay diseñaron soluciones de pago en línea basadas en cuentas de depósito en garantía para sus plataformas de comercio electrónico y juegos en línea, respectivamente, lo cual consiste en mantener los montos pagados en una cuenta de depósito en garantía y liberarlos a los vendedores solo después de la confirmación de entrega en la que se indica que se recibió un producto satisfactorio; así, los consumidores tienen mecanismos para evitar operaciones o tratos fraudulentos y para ello los usuarios solo tienen que vincular sus tarjetas bancarias con cuentas en línea para usar el sistema.

Ant Financial, empresa de servicios financieros que controla Alipay, está impulsando la inclusión financiera, especialmente para usuarios de zonas rurales. Tanto Alipay como WeChat Pay vinculan las billeteras de los usuarios directamente con plataformas incluidas en las aplicaciones que ofrecen inversiones a las que se puede acceder fácilmente y seguros. En forma más indirecta, una combinación de operaciones de pago en línea y por aproximación proporciona datos sobre los usuarios que utilizan para ofrecerles una variedad de productos de crédito en todos los rubros. Teniendo en claro el incentivo de penetrar en las zonas rurales, la pregunta, entonces, es cómo hacerlo. En el caso de los residentes rurales que tienen una cuenta bancaria y un teléfono inteligente, hay dos usos que podrían servir para conseguir nuevos usuarios: el comercio electrónico y los pagos por aproximación. Los usuarios de zonas rurales no solo aprovechan el comercio electrónico en Alipay, sino también la conveniencia adicional de que su principal aplicación social y de mensajería también sirva de prestador de servicios financieros y de pagos, como se observa en la creciente participación de mercado de WeChat Pay.

Alibaba y Tencent vienen influyendo en la vida diaria de los usuarios debido al dominio del comercio electrónico y el uso de plataformas móviles de mensajería y medios sociales (WeChat y QQ), conectando al público de mercados masivos con sus respectivos productos de billetera virtual (Alipay y WeChat Pay).

En el caso de los comerciantes formales, pueden abrir cuentas especiales y pagar comisiones mucho más bajas que las ofrecidas tradicionalmente por China UnionPay (0,6% en el caso de Alipay y entre 0,1 y 2% en el caso de WeChat Pay). No se necesita una terminal de punto de venta (POS); los usuarios simplemente escanean un código QR proporcionado por el vendedor y un mensaje de la aplicación confirma la operación a ambas partes. Cuando sí se utiliza una terminal POS inteligente —lo que sucede habitualmente en los comercios más grandes—, los comerciantes escanean los códigos QR que generan los clientes desde sus teléfonos para completar la operación. Mientras que los dueños informales, apenas han comenzado a utilizar las aplicaciones de pagos

móviles pueden facilitar una transferencia simple de persona a persona entre comprador y vendedor imprimiendo y mostrando el código QR de la billetera de su cuenta personal. Esto actúa como trampolín para que se incorporen nuevos comercios y va dejando de lado las operaciones en efectivo casi sin causar pérdidas a los dueños.

CRECIMIENTO DE ALIPAY Y WECHAT PAY

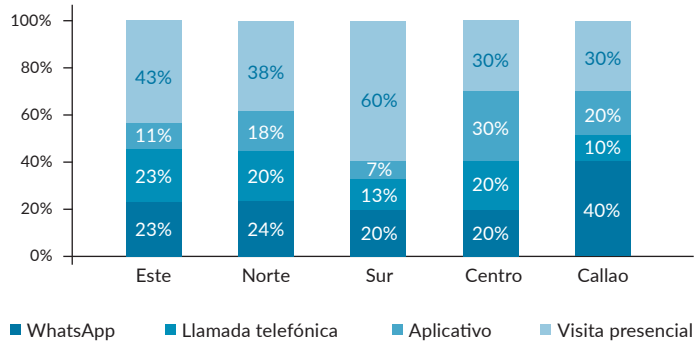
Alipay y WeChat Pay incursionaron en los pagos digitales en el 2004, cuando las empresas desarrollaron soluciones de pago en línea basadas en cuentas de depósito en garantía para sus plataformas de comercio electrónico y juegos en línea, respectivamente, cuando los consumidores digitales no confiaban en los vendedores online por miedo a estafas.

En el 2008 Alipay puso en marcha la primera versión móvil de la billetera electrónica y para entonces Alibaba contaba con una base de usuarios masiva, amplias redes bancarias y sólida experiencia técnica; en ese entonces el comercio electrónico se realizaba por computadoras de escritorio.

En el 2013 Tencent presenta su propia billetera electrónica como parte de su aplicación WeChat, exclusiva para teléfonos móviles, predominando los servicios de mensajería y medios sociales donde la comunicación era entre amigos y familiares, allanando el camino a las transferencias de persona a persona.

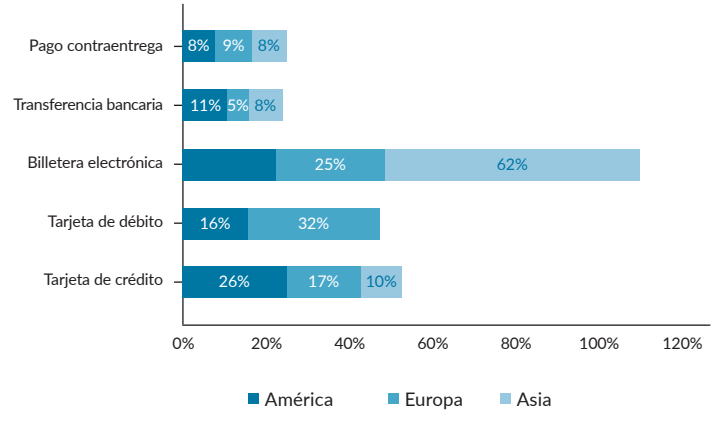
La elevada cantidad de cuentas bancarias del país (79 %) hizo que el modelo fuera práctico, pero fue el aumento del número de teléfonos inteligentes (que pasó del 39 % en 2013 al 71 % en 2016) lo que dio lugar al crecimiento de estos productos (Findex, 2014; BTCA, 2017). De acuerdo con los planes de octubre de 2014, Alibaba invertirá RMB 10 000 millones (unos US$ 1 600 millones) hasta 2019 para construir 1 000 centros de servicio a nivel de condados y 100 000 centros de servicio rurales a nivel de aldeas en todo China para ayudar a los residentes de zonas rurales a

Medios digitales de contacto con proveedores en Lima (II trim 2021)



Fuente: Elaboración propia con base en CIB (Centro de Investigación de Bodegueros)

Métodos de pago en el E-commerce (a octubre2018)



Fuente: Elaboración propia con base en Atlantia Search, 2019 (con cifras de octubre de 2018)



> Ant Financial, empresa de servicios financieros que controla Alipay, está impulsando la inclusión financiera, especialmente para usuarios de zonas rurales.

establecer sus propios negocios en línea y ofrecer acceso a dispositivos digitales (Alibaba, s. f.). Hasta 2015 la empresa había puesto a trabajar a 70 000 «promotores de aldeas» para impulsar la venta de productos y servicios rurales.

EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN PERÚ

En julio de 2017 unas 30 000 aldeas contaban con centros de servicios rurales, más del doble de la cifra del año anterior (CGTN, 2017). En el 2017 las billeteras electrónicas (Alipay y Wechat Pay) vinculadas con las tarjetas bancarias, utilizadas a través de una aplicación de teléfonos inteligentes, acapararon el 92 % del mercado, donde cada usuario contaba con ambas billeteras. Cabe mencionar que existen 502 millones de usuarios individuales de sistemas de pago móviles, tantos como 556 millones de cuentas de dinero móvil que posee el resto del mundo, según el Centro de Información sobre la Red de Internet de China (CNNIC).

En Perú, específicamente en Lima, al segundo trimestre del periodo 2021 se identifica que hay más familias que utilizan herramientas digitales (para contactar a sus proveedores) como aplicativos digitales en Lima Centro y Callao con 30 y 20 %, respectivamente, debido a la crisis generada por la COVID-19. El WhatsApp es una de las herramientas digitales más utilizadas en toda Lima y Callao, quedando latente que los usuarios aún desconfían de los medios digitales para el pago de servicios u otro tipo de operaciones, prefiriendo realizar visitas presenciales para la adquisición de sus productos o servicios tangibles e intangibles, así como para realizar sus respectivos pagos.

La evolución del E-commerce en América Latina, Europa y Asia va en crecimiento, como se observa en las preferencias de los usuarios por el uso de las billeteras electrónicas (23 % América, 25 % Europa y 62 % en Asia) y otras herramientas de pago digitales son notables. Si bien estos tres continentes incentivan la inversión en innovación y tecnología, aún falta un camino amplio por recorrer para lograr la inclusión financiera a través de las herramientas digitales implementadas.

ESTRATEGIAS PARA FOMENTAR EL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LA INCLUSIÓN FINANCIERA

WeChat Pay y Alipay nos muestran estrategias prácticas para fomentar el uso de las billeteras electrónicas, teniendo como principales contar con una amplia base de datos de potenciales usuarios con teléfonos digitales inteligentes, sumándose la creación de aplicativos de mensajería social que permiten realizar transferencias de dinero entre personas que tienen un vínculo amical o familiar; además, se agregan a ello las garantías que respaldan las compras realizadas por medio del comercio electrónico a fin de evitar fraudes o estafas. Invertir en educación y formación de nuevos emprendedores, acompañado del uso de nuevos dispositivos digitales, sobre todo en las zonas más alejadas de las principales ciudades. Además de fomentar la inversión pública en carreteras e infraestructura física a fin de que permitan expandir el comercio electrónico hacia las zonas rurales, tanto en los comercios formales como informales. El comercio electrónico no debe discriminar comercios formales ni informales, ya que su objetivo es generar el intercambio de productos o servicios sin dejar de acompañarlos en su transformación empresarial, fomentando una mayor inclusión financiera.



Mauricio Hilbck Ríos

Consultor internacional de ALIDE. Economista con experiencia en banca, finanzas, gestión de riesgos, data science e innovación.



Micaela Bueno Torres

Economista. Consultora en fondos de inversión, riesgos y gobierno corporativo.



Entrevista a Dairo Estrada

PRESIDENTE DEL FONDO PARA EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO (FINAGRO), COLOMBIA[1]

1. ¿Cuál es el rol e importancia de la presencia de Finagro como entidad financiera pública en el sistema de financiamiento para el desarrollo del sector agropecuario en Colombia?

El Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro) promueve el desarrollo del sector rural colombiano y atiende las necesidades de acceso a instrumentos financieros en condiciones de fomento. Además, es el socio estratégico del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR) en la implementación de la política pública de crédito agropecuario y gestión de riesgos agropecuarios.

Finagro actúa como entidad de segundo piso que garantiza el flujo suficiente y pertinente de recursos a lo largo de todo el sistema agroalimentario (producción, transformación, servicios de apoyo y comercialización) mediante su oferta financiera orientada al incremento de la productividad, reducción de costos unitarios de producción y agregación de valor. Con recursos Finagro se pueden financiar actividades rurales no agropecuarias, tales como artesanías, turismo

rural, ecología, entre otras. Producto de lo anterior, Finagro financia todo lo que requiera un productor del sector agropecuario para el desarrollo de su proyecto productivo, lo cual se puede financiar por medio de tres líneas de crédito de fomento: capital de trabajo, inversión y normalización.

Además, Finagro administra instrumentos financieros que dispone el Gobierno nacional para mejorar la inclusión financiera y mejorar la productividad, competitividad y sostenibilidad del sector rural y agropecuario, tales como el Fondo Agropecuario de Garantías (FAG), el Incentivo al Seguro Agropecuario (ISA) y las Líneas Especiales de Crédito (LEC), entre otros.

De igual forma, Finagro, a través de la estrategia Oferta de Soluciones No-Financieras presta asistencia a los productores e intermediarios financieros con la idea de superar algunas de las barreras de acceso al crédito rural y agropecuario. Desde la perspectiva de la demanda de crédito, contamos con el Programa de Educación Financiera y desde oferta de crédito, con la Metodología de Crédito Agropecuario.

2. Entre las enseñanzas que nos está dejando esta crisis está, quizás, la revalorización del sector agrícola como un sector estratégico. ¿Cuál es su visión al respecto, sobre todo de la pequeña agricultura, importante productora de alimentos?

La pequeña agricultura es de gran relevancia en Colombia. Durante la crisis ocasionada por la pandemia de la COVID-19, las actividades productivas de la pequeña agricultura no se detuvieron en ningún momento (inclusive cuando los demás sectores económicos estaban paralizados). Como resultado, la actividad agrícola en 2020 mostró un desempeño positivo, con un crecimiento anual del 2,8 % (en un momento en el que la economía nacional decreció 6,9 %), situación que se ha mantenido en este 2021, pues al cierre del primer trimestre se evidenció un crecimiento del 3,3 % respecto al mismo periodo de 2020.

Lo anterior es un reflejo de las medidas de impulso que se tomaron para mantener la actividad agropecuaria y abastecer la demanda de alimentos del país, ante lo cual el sector agropecuario —y de forma especial la pequeña agricultura— mostró que se cuenta con la capacidad para garantizar la seguridad alimentaria y ser dinamizadores de la economía colombiana. No obstante, falta mucho por avanzar, la pequeña agricultura necesita mucho apoyo para aumentar su capacidad productiva y mejorar su bienestar. Un poco más de la mitad de los productores en Colombia aún no acceden a crédito y sabemos que el financiamiento, principalmente, para hacer frente a los costos crecientes que implica la adopción de nuevas tecnologías demanda importantes esfuerzos, entre otras variables. Es absolutamente necesario si queremos ver, en el corto plazo, una mejor calidad de vida en el sector rural.

> No obstante, falta mucho por avanzar, la pequeña agricultura necesita mucho apoyo para aumentar su capacidad productiva y mejorar su bienestar. Un poco más de la mitad de los productores en Colombia aún no acceden a crédito.

3. En los momentos más críticos de la pandemia de la COVID-19, ¿qué medidas y acciones implementaron ante la repentina emergencia de la crisis para apoyar al sector agropecuario?

Finagro, como institución financiera y en el marco de la política de financiamiento del MADR, apoyó a los productores del sector agropecuario mediante la disponibilidad permanente de crédito y de las herramientas de apoyo.





En particular se destaca la LEC Colombia Agro Produce, creada en 2020 con el objetivo de mantener y fomentar la capacidad de producción del sector agropecuario, mitigar los efectos adversos generados a la actividad productiva agropecuaria, promover el abastecimiento alimentario y proteger la estabilidad económica de los productores. Al cierre de su vigencia se comprometieron subsidios por cerca de $ 50 000 millones con 30 205 operaciones y créditos por $ 572 000 millones. La mayor parte del subsidio se destinó a los pequeños productores ($ 22 605 millones) y el 93 % de las operaciones (28 290).

Adicionalmente, en 2020 la CNCA creó el Plan LEC-Emergencia, producto de lo cual se establecieron dos nuevas LEC: «El Campo no Para-Emergencia» y «LEC Forward ante la Emergencia». Por otra parte, dentro del Plan Anual de Líneas Especiales de Crédito-LEC 2021 se creó la LEC Reactivación Económica, la cual ofrece condiciones especiales a los productores afectados por la COVID-19 y/o el paro nacional.

4. ¿Qué dificultades enfrentaron para seguir apoyando al sector rural y cómo las superaron?

La situación derivada de la pandemia impactó la dinámica económica y social global. En lo referente al sector agropecuario colombiano los efectos de esta situación estuvieron relacionados, principalmente, con las limitaciones para el desarrollo de las actividades productivas (especialmente en los eslabones de comercialización y transporte). No obstante, también se generaron afectaciones por las medidas de aislamiento obligatorio que se implementaron en el país.

Respecto a este último aspecto, en Finagro tuvimos dificultades en la ejecución de la estrategia Oferta de Soluciones No-Financieras, la cual se realizaba, en su mayoría, de forma presencial. En este aspecto los más afectados fueron el Programa de Educación Financiera y las visitas de campo para la recolección de información de costos de producción (insumo para la elaboración de las AgroGuías) y para el desarrollo de la metodología de Microcrédito Rural.

Para superar esta situación contamos con la embajada de Canadá como un aliado estratégico. Específicamente, avanzamos en la virtualización del Programa de Educación Financiera para productores agropecuarios (con la que llegamos a 3053 personas capacitadas en 2020 [53 % mujeres] y a 1381 personas capacitadas [55 % mujeres] a julio de 2021). Al tiempo que virtualizamos la Metodología de Capacitación de Crédito Agropecuario a través del aplicativo CreAgro (con lo cual capacitamos a 32 entidades financieras en 2020 y 6 en 2021).

5. Uno de los instrumentos financieros muy utilizados en Colombia son los fondos de garantías. ¿Qué esquemas están ofreciendo y cuáles han sido los resultados durante el año 2020 y en lo que va del presente año?

En Finagro contamos con el Fondo Agropecuario de Garantías (FAG), el cual es uno de los instrumentos de política pública que busca mejorar los indicadores de inclusión financiera en el sector agropecuario y rural del país, mediante el otorgamiento de las garantías para que los productores puedan acceder al crédito formal con el sistema financiero. Durante el 2020 el FAG movilizó recursos de crédito por $ 3,3 billones en 280 686 operaciones y

La actividad agrícola en 2020 mostró un desempeño positivo, con un **crecimiento anual del 2,8 %** (en un momento en el que la **economía nacional decreció 6,9 %).**

> Como retos puntuales en cuanto al crédito e incentivos que administramos destaco: i) contar con un proyecto piloto de evaluación de impacto del crédito de fomento y ii) fortalecer los esquemas de control de inversión a las operaciones de crédito.

con garantías expedidas por $2,4 billones registrando un aumento del 24,6% en la expedición de garantías, del 31% en el valor garantizado y del 34,1% en el total del crédito garantizado respecto de 2019. Por otra parte, al cierre de julio de 2021 el FAG movilizó recursos a través de 168795 operaciones, con garantías expedidas por una suma de $1,57 billones que respaldaron créditos por $2,05 billones, lo cual implicó un crecimiento del 22,4% en el número de garantías expedidas y 16,9% en el valor de crédito movilizado, en comparación con el mismo periodo de 2020.

6. ¿Cómo están financiando sus programas y las mayores necesidades de demanda de crédito? ¿De dónde provienen los recursos?

Finagro se fondea a través de Títulos de Desarrollo Agropecuario (TDA), los cuales son recursos de inversión obligatoria que por ley hacen los establecimientos de crédito. Adicionalmente, Finagro, como ejecutor de la política de financiamiento del MADR, administra recursos del Gobierno nacional para el otorgamiento de incentivos de crédito, tales como las LEC y el ISA.

7. ¿Qué puede comentarnos en el tema del desarrollo sustentable en el sector agropecuario en Colombia, sobre todo trabajando con la pequeña agricultura?

En 2019 se llevó a cabo una clasificación interna de nuestra cartera para definir qué productos contribuyen a la mitigación y adaptación al cambio climático y se identificaron los destinos de créditos que contribuyen a una producción sostenible. La cartera de créditos sostenibles en 2020 alcanzó $2,7 billones y en lo corrido de 2021 se han otorgado $1,5 billones, recursos que han beneficiado a cerca de 779000 personas, la mayor parte de ellas pequeños productores. Adicionalmente, destaco los créditos que mitigan el impacto directo en el cambio climático. Al respecto, Finagro cuenta con créditos destinados a establecer cultivos de silvopastoreo y fuentes de energía no convencionales renovables.

En complemento a lo anterior, en el primer semestre de 2021 se apoyó al MADR en la estructuración técnica de la LEC de Sostenibilidad y Negocios Verdes, la cual incluye destinos que financian el turismo rural y ecológico, empresas de bioeconomía, agricultura ecológica, agroforestería, apicultura, bosques y equipos para el manejo sostenible del agua, instrumento que nos permitirá continuar apoyando a los pobladores del campo colombiano.

8. ¿Algún programa o medidas específicas que estén impulsando para la inclusión financiera y social de la mujer rural que generalmente, en nuestros países, son las más afectadas por la pobreza?

Sí, por supuesto. En Finagro somos conscientes de las barreras que enfrentan las mujeres rurales en Colombia, por lo cual promovemos su inclusión financiera desde diferentes programas. A la fecha destacamos lo siguiente:

- LEC Mujer y Joven Rural 2021: para impulsar los proyectos productivos, comercialización agropecuaria, servicios de apoyo a actividades agropecuarias y/o actividades rurales de esta población.
- Mecanismo Inclusivo de Garantías (MIG): con el fin de facilitar el acceso a los instrumentos financieros agropecuarios, en alianza con la cooperación canadiense, trabajamos en un mecanismo de garantías y gestión del riesgo agropecuario.
- Programa de Educación Financiera: a través de aliados financieros y del sector agropecuario, y, como lo mencioné en el punto 4, la participación de las mujeres ha superado el 50% en 2020 y 2021.
- Finagro, en alianza con la Dirección de Mujer Rural (MADR) y Eurosocial, está desarrollando una estrategia de fortalecimiento de instrumentos crediticios y servicios financieros para mujeres rurales en Colombia.

Aún falta mucho terreno por recorrer, pero vamos en la dirección correcta. Desde 2011 la participación de la mujer rural en el crédito total ha aumentado 6 puntos porcentuales hasta 35%. Esperamos que estos programas ayuden a incrementar esta participación. En particular, con el apoyo de las instituciones financieras especializadas

en microfinanzas, entidades en las cuales las colocaciones destinadas a mujeres tienen mayor participación que las colocaciones destinadas a hombres.

9. ¿Cuáles son las perspectivas o qué nuevos retos vislumbra en el corto, mediano y largo plazo para Finagro en el sector agropecuario?

Para lo que resta de 2021 nuestras expectativas como entidad financiera están puestas en la reactivación de la economía colombiana. La meta es colocar $ 23,9 billones.

Adicionalmente, nos hemos propuesto retos puntuales en cuanto al crédito y los incentivos que administramos, en los cuales destaco: i) contar con un proyecto piloto de evaluación de impacto del crédito de fomento y ii) fortalecer los esquemas de control de inversión a las operaciones de crédito.

- Avanzar en la consecución de mayores recursos para el ISA (a través de estrategias con entes territoriales y gremios de la producción agropecuaria).
- Implementar la primera LEC de Micro-crédito con incentivos adicionales para la economía del cuidado junto con su evaluación de resultados.
- Aumentar la oferta de crédito para proyectos forestales.
- Implementar y desarrollar esquemas de generación de bonos de carbono.

10. ¿Algún otro tema sobre la actividad de Finagro que nos quiera comentar?

En complemento a lo mencionado anteriormente, les comparto algunos proyectos adicionales en los que, de la mano con el Gobierno nacional, venimos trabajando para fortalecer la inclusión financiera y el acceso al crédito por parte de los pequeños productores del campo colombiano:

- Modificación Tipos de Productor: iniciativa que busca establecer diferentes categorías para la clasificación de tipo de productor agropecuario, con el propósito de brindar condiciones de crédito favorables para el acceso de los productores más pequeños o de bajos ingresos.
- Metodología de análisis de riesgo de crédito de redescuento para entidades financieras no vigiladas: estrategia que busca aumentar la vinculación de entidades vigiladas y no vigiladas en los esquemas de colocación de cartera con recursos de Finagro.
- Poner en marcha la segunda versión de Geoagro: este visor geográfico facilita el acceso, consulta y análisis de la información a todos los grupos de interés de Finagro, inserta el componente geográfico en la inteligencia de negocios y proporciona herramientas de análisis espacial para el conocimiento y gestión de los riesgos agropecuarios.

La cartera de créditos sostenibles en 2020 alcanzó $ 2,7 billones y en lo corrido de 2021 se han otorgado $ 1,5 billones, recursos que han beneficiado a cerca de 779 000 personas, la mayor parte de ellas pequeños productores.

1 En el momento de la entrevista Dairo Estrada ejercía como presidente de Finagro, cargo que ejerció hasta agosto de 2021. Actualmente el fondo tiene como presidente al Dr. Adolfo Cáceres Melo.





Entrevista a Pablo Pombo[1]

PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA ESTATAL DE CAUCIÓN AGRARIA (SAECA) S. M. E., ESPAÑA

1. Vista la magnitud de la crisis global, ¿qué sensación le deja la importancia de la actuación de los esquemas de garantías al contribuir a contenerla y en la recuperación económica posterior?

La pregunta permite responder en los términos del lema «quien domina la garantía domina el crédito», que se ha venido acuñando en la Asociación Red Iberoamericana de Garantías (Regar) desde hace más de 25 años.

Esta frase se basa en el diagnóstico de que hay una primera fase de análisis de los riesgos en las entidades financieras, pero la decisión de otorgarlos se toma complementariamente con base en la cobertura de garantía de los mismos, sobre la política de riesgos de las entidades financieras influida desde Basilea I.

En definitiva, consiste en entender que la garantía es para el banco, pero el sistema de garantía es para la micro y para la pyme. Comprender que el crédito del banco con la cobertura de garantía correspondiente van juntos, como una moneda con dos caras, por un lado el banco y por el otro la cobertura de garantía (entre ellas, la de los esquemas de garantía). En definitiva, el producto de esta actividad de los esquemas de garantía no es una «moda». La garantía, como el crédito, es una necesidad permanente.

Pero el mensaje puede ser mal interpretado, pues esto no significa que con la garantía se facilite el acceso a lo ineficiente; precisamente, estamos para dar cobertura a lo eficiente y a lo sostenible y no a lo contrario.

Ahora, precisamente con la COVID-19, así como en las crisis anteriores, nuestro mensaje se percibe mucho más claro que nunca. El crédito ha fluido masivamente cuando los Estados y los esquemas de garantía han proporcionado cobertura de garantía. Ahora, ante tal impacto, ¿quién discute el rol de la cobertura de garantía? Con esta pandemia nos encontramos en el momento en que más se ha visualizado la utilidad de la cobertura de garantía del Estado y de los esquemas de garantía de crédito en la financiación empresarial. En este sentido, también se nos ha denominado instrumentos anticíclicos para tratar de revertir el impacto de las crisis en la financiación de las empresas haciendo fluir el crédito hacia las mismas, porque esa es nuestra gran oferta de valor: dar coberturas de garantía integradas en el sistema financiero para facilitar el acceso en las mejores condiciones de las micro y las pymes a la financiación.

Reforzar estas ideas de transitar estratégicamente a una cobertura de garantía integrada, reconocida en los sistemas financieros y valorada óptimamente como factor de mitigación de riesgo para las IFI en el cálculo del coeficiente patrimonial y de provisiones, ha sido uno de los objetivos de todos los esquemas de garantía del mundo y sus asociaciones. En definitiva, quien dominara la cobertura de garantía haría fluir el acceso al crédito en las mejores condiciones para las empresas.

En el espacio de la Unión Europea la actuación de los esquemas de garantías ha sido en la crisis de la COVID-19 muy relevante. Podemos afirmar que el crecimiento general de la actividad en el año 2020 ha sido del orden de 619,6 % en el conjunto de esquemas de garantía de la AECM siendo, incluso, muy superior puntualmente en algunos países. En el ámbito de Regar este porcentaje ha sido también importante, aunque por debajo de la referencia europea.

Dentro del contexto español, Saeca ha tenido un crecimiento en 2020 del 59,6 % sobre los avales formalizados en 2019, y el conjunto de las Sociedades de Garantía Recíproca 92,8 %. La línea de avales ICO-COVID-19 del Instituto de Crédito Oficial (ICO), en 2020 también tuvo una actividad muy importante formalizando 89 924 millones de euros en avales que ha supuesto movilizar 111 354 millones de euros en créditos en más de 600 000 empresas

2. ¿Cuál es el rol de Saeca en el sistema de financiamiento para el desarrollo de España? ¿Cómo se vincula con el resto de las entidades públicas orientadas al mismo sector?

La institución que presido es de naturaleza pública, lo que está muy presente en el funcionamiento y objetivo de la misma, ya que, aunque desempeñemos nuestra labor en el sector privado, tenemos un alto componente de servicio público.

El **crecimiento general** de la **actividad** en el año **2020** ha sido del orden de **619,6 %** en el conjunto de **esquemas de garantía de la AECM.**



> La actividad de SAECA consiste en la prestación de avales que faciliten el acceso a la financiación a todo el sector primario consiguiendo un importante factor multiplicador en la creación de riqueza y de empleo.

Ante todo, Saeca se configura como una herramienta del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA). El MAPA tutela la actividad de la sociedad y todo ello para cumplir con el objetivo fundamental de Saeca, que es facilitar el acceso a la financiación, en las mejores condiciones, a todo el sector primario para que pueda llevar a cabo sus inversiones, ya sean de mantenimiento, mejora o modernización de sus explotaciones, así como necesidades de circulante. Para ello Saeca avala las operaciones asumiendo el riesgo de las mismas. Cualquier operación que pueda reportar un beneficio al medio rural puede ser objeto de nuestro aval a través de lo que se conoce como la línea de avales Saeca para inversión y circulante.

Con el paso del tiempo, y paralelamente al desarrollo del medio rural, Saeca ha ido ampliando su presencia en otras actividades en las cuales se ha requerido su participación para solventar problemas relacionados con la financiación.

Concretamente, el enorme desarrollo que ha sufrido en los últimos tiempos el regadío español ha necesitado de grandes esfuerzos inversores que topaban, en muchas ocasiones, con problemas de cobertura de garantías para el acceso a la financiación, lo que frenaba tanto la modernización como la puesta en marcha de este sector tan importante, necesario y generador de riqueza en nuestro medio rural. Estos problemas se vieron solucionados con la creación de la línea de avales de Saeca a comunidades de regantes. Esta línea se adapta, como no puede ser de otra manera, a las características y necesidades de estas entidades de derecho público imprescindibles en la actividad del regadío y que ha venido a solucionar un gran problema de financiación ya que, por su naturaleza, las comunidades carecen de solvencia y en muchas ocasiones también de liquidez para afrontar las inversiones necesarias. Únicamente con la intervención de Saeca las entidades financieras otorgan el crédito necesario en estas situaciones.

Otro ámbito en el que hace 5 años se introdujo Saeca fue en el seguro agrario. En un país de clima tan poco previsible como el nuestro el seguro agrario, apoyado por el Estado, se convierte en una necesidad, pero el valor del bien asegurado hace que la póliza tenga un coste muy elevado, lo que desincentiva la contratación de la misma llevando a muchas explotaciones a la ruina cuando se producen catástrofes como la sequía, inundaciones, pedriscos o heladas y, como he apuntado con anterioridad, estos episodios son, por desgracia, muy frecuentes en nuestro territorio.

El papel de SAECA consiste en avalar el fraccionamiento del pago del seguro, ya que sin nuestro aval el consorcio de aseguradoras que compone Agroseguro no fraccionaría el pago de la póliza.

Con este fraccionamiento se ha facilitado el acceso al seguro a muchas explotaciones, no solo porque permite fraccionar en cantidades menores sino porque, además, permite adaptar el calendario del pago al calendario de cobros por las producciones, lo cual es muy importante en el mundo agrario.



Pero la actividad de Saeca no acaba aquí. Debido a su experiencia en el mundo rural y el sector financiero, el Ministerio acudió a Saeca para que formase parte de la gestión de un instrumento de financiación específico del campo financiado con fondos europeos y que forma parte de los programas de desarrollo rural. En este instrumento Saeca es una entidad colaboradora que aporta su conocimiento de las garantías y del sector agrario y por ello gestiona las garantías de los préstamos que se dan con base en un fondo dotado con recursos de los programas de desarrollo rural. Aquí, Saeca no asume ningún riesgo, el riesgo lo asume el fondo y una pequeña parte del mismo las entidades prestatarias, pero el papel de Saeca es fundamental, ya que se encarga de informar las operaciones, así como de los pagos y recobros de las garantías.



3. ¿Qué tan importante ha sido el involucramiento de la Saeca en la implementación de los programas públicos para evitar la agudización de la crisis? ¿Qué medidas y acciones inmediatas realizaron ante la repentina emergencia de la crisis para apoyar al sector de su competencia?

El MAPA utiliza a Saeca siempre que se produce una crisis o catástrofe, ya sea climatológica o de otra naturaleza, como herramienta para facilitar la liquidez a las explotaciones que se vean afectadas por estos acontecimientos.

En estos casos el Ministerio, legislando a través de reales decretos, subvenciona el coste de los avales de Saeca para facilitar el acceso de las explotaciones a créditos en condiciones más ventajosas, en momentos en los que la necesidad de liquidez de las explotaciones es, si cabe, aún más importante por las pérdidas causadas por las crisis.

4. ¿Cómo está financiando la Saeca sus programas y la mayor demanda de garantías en la actual coyuntura? ¿De dónde provienen los recursos?

Como ya he comentado anteriormente, Saeca es una empresa estatal, por lo que su capital es 100 % público. El Estado es quien vela para que siempre exista un equilibrio entre los recursos propios y el riesgo asumido por la sociedad.

Además, quisiera destacar el rol de la Compañía Española de Reafianzamiento, S. A. (Cersa), que mediante su reafianzamiento da cobertura a una parte de las operaciones y los riesgos de Saeca.

5. ¿Considera esta crisis como una oportunidad para fortalecer los sistemas de garantías en Latinoamérica?

Los esquemas de garantía que tenían un amplio desarrollo y actividad han podido ser más eficaces y más eficientemente utilizados por los gobiernos en esta crisis. Es una buena lección aprendida saber que no se puede dudar en su implementación y desarrollo, pues tanto la garantía como el crédito son una necesidad permanente y cuando llegan momentos de crisis juegan un rol fundamental.

6. Las entidades de garantía han aplicado diversas soluciones para otorgar garantías por medios digitales. ¿Qué evolución esperas de estas entidades? ¿Cuál podría ser la respuesta de los emprendedores y pymes?

Teniendo en cuenta la experiencia de Saeca, espero que la evolución sea muy positiva. Saeca implementó en 2015 una aplicación de tramitación del expediente electrónico para la solicitud de aval y envío telemático de documentación. Esta aplicación, a la que se llega a través de un acceso privado en la web

Saeca ha tenido un crecimiento en **2020 del 59,6 %** sobre los **avales formalizados** en **2019.**



de Saeca, facilita a las entidades financieras y mediadores de seguros agrarios la tramitación de dichas solicitudes de aval y les permite consultar distintas estadísticas, como el número o el estado en que se encuentran las operaciones enviadas. Por otro lado, en la sociedad se han culminado, también, los trabajos de digitalización de todos los sistemas internos, como pueden ser estudio de la operación, decisión o emisión de documentos, entre otros. Nuestro objetivo es llegar a «emisión cero papel» e implementar la firma digital.

Gracias a ello ha sido posible adaptarnos inmediatamente a esta situación actual de crisis e implantar el teletrabajo, prácticamente, al 100% de la plantilla durante el largo periodo de confinamiento desencadenado por la COVID-19, sin que por ello se viese afectada en lo más mínimo la actividad de la sociedad.

En cuanto a la acogida de esta digitalización por entidades, emprendedores y pymes, basándome también en la experiencia de Saeca, estoy convencido de que tras un pequeño periodo de adaptación será muy buena puesto que agiliza y facilita el proceso a todos los agentes que intervienen en él. Complementariamente, el trabajo de la Sociedad Estatal Correos, del grupo SEPI, con su iniciativa para facilitar la inclusión financiera del entorno rural, es un ejemplo de cómo desde diversos ámbitos se camina hacia la transformación digital del mismo.

7. ¿Qué tanto considera que va a cambiar la administración y la gestión de riesgos en las instituciones de garantías?

Los procesos de administración y gestión de riesgos ya estaban siendo muy bien desarrollados por las IFI y las instituciones de garantía antes de la pandemia, desde el punto de vista de sistemas, programas, plataformas electrónicas, etc. Sin duda, la integración de estos procesos en la transformación digital va a facilitar y a hacer más eficiente esta tarea tan esencial. Las instituciones de garantía deben acompañar a las IFI en estos procesos en los mismos tiempos y con aplicaciones semejantes, que a nadie se le oculta, son muy similares.

8. ¿Algo más que nos quisiera comentar respecto a las acciones o desafíos de la Saeca?

El objeto de Saeca día a día consiste en apoyar las inversiones y necesidades de liquidez de los sectores agrícola, ganadero, forestal, pesquero, industria agroalimentaria y, en general, cualquiera que redunde en la mejora del medio rural.

Dentro de nuestro Plan Estratégico 2021-2024, en proceso de elaboración, una de nuestras prioridades a medio plazo se centra en que Saeca se puede utilizar, también, para impulsar políticas como la transmisión de la actividad en el relevo generacional, facilitando acciones contra la despoblación rural, la transformación digital y tecnológica, el medioambiente, el cambio climático, etc., mediante el apoyo a los costes de la garantía, consiguiendo a través de Saeca mejores condiciones de acceso. También en ofrecer apoyo y cobertura a ciertos colectivos, como pueden ser los jóvenes o las mujeres.

La actividad de Saeca va en paralelo a la evolución del sector primario y a nadie se le escapa la importancia que hoy día ha adquirido la transformación digital, el respeto al entorno, el medioambiente y la lucha contra el cambio climático en toda la actividad agraria, ganadera, forestal y pesquera. Actualmente no se toman decisiones estratégicas respecto del sector primario sin tener en cuenta estos factores. Los profesionales del sector primario son un factor fundamental en la solución a los problemas medioambientales y climáticos porque son los que están presentes en el medio rural y los que más pueden hacer por él. Lo anterior se pone de manifiesto en las inversiones necesarias que realizan en sus explotaciones y para realizarlas Saeca deviene imprescindible en muchas ocasiones.

En definitiva, podríamos definirnos como una empresa estratégica, una herramienta estatal de apoyo al sector primario, con un importante factor multiplicador en la creación de riqueza y de empleo.

1 Presidente de la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (Saeca) desde mayo de 2020. Secretario general de la Asociación Red Iberoamericana de Garantías (Regar) (1998-2020), presidente fundador de la Asociación Europea de Instituciones de Garantía (AECM) desde 1996 y de su primer Consejo de Administración (1992-1996), presidente de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíprocas (SGR) (1991-1996). Consultor del Banco Mundial sobre esquemas de garantía (2015-2020).



Entrevista a Dante Mossi

PRESIDENTE DEL BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA (BCIE)

1. ¿Cuál es su apreciación, desde el punto de vista institucional, de la situación de la región en donde opera el BCIE?

Para el BCIE es un honor trabajar en Centro América que, en nuestra definición, incluye a Belice, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y República Dominicana, y agregadas constituyen el cuarto país más rico de América Latina. La región cuenta con un dinámico sector privado en una economía muy abierta a las exportaciones e importaciones, con dos mercados principales, los Estados Unidos de América y la misma Centro América. La región es próspera, no obstante, también tiene un nivel elevado de desigualdad que requiere mucho apoyo para ser más inclusiva.

2. ¿Cuál es su visión sobre el financiamiento para el desarrollo a nivel global y regional? ¿Qué oportunidades y dificultades observa?

El financiamiento para el desarrollo de la región se ha incrementado significativamente y las disponibilidades de los financistas tradicionales se ha estancado y, naturalmente, la presencia del BCIE es aún más fuerte. No obstante, es esencial, mediante las iniciativas de creación del mercado

regional de deuda, entre otras, abrir más el mercado de capitales para inversionistas interesados en participar en una región que crece más rápido que el promedio de América Latina.

3. Ustedes han estado muy activos durante todos estos meses de la pandemia. ¿Podría comentarnos cómo han estado apoyando a los países? ¿Algún programa o medida en particular que destacar?

El BCIE ha aprobado dos paquetes financieros muy exitosos por más de $5000 millones desde el inicio de la pandemia. Iniciamos con donaciones de efectivo y kits de prueba de COVID gracias al apoyo del nuevo socio, Corea. Asimismo, se incluyeron componentes para líneas de liquidez de bancos centrales, apoyos presupuestarios a las autoridades fiscales, como también líneas de crédito con periodo de gracia de dos años al sistema financiero privado de toda la región, que incluye un fondo de garantía. De igual manera, con bonos temáticos se financiaron las vacunas. Lo más importante ha sido la velocidad de las respuestas, que era requerida por la pandemia.

> El financiamiento para el desarrollo de la región se ha incrementado significativamente y las disponibilidades de los financistas tradicionales se ha estancado y, naturalmente, la presencia del BCIE es aún más fuerte.

4. ¿Tuvieron algunas dificultades para actuar de manera rápida durante la crisis? ¿Qué cambios institucionales tuvieron que realizar para atender prontamente los requerimientos y necesidades de los países?

El BCIE rápidamente puso en marcha su plan de continuidad de negocio y pasamos a teletrabajar, incluyendo las decisiones del Directorio. Esto permitió que las operaciones del banco fluyeran, aun durante los meses más intensos de cierre de actividad económica. De manera interesante, los gobiernos, como el sector privado, también pasaron a este modo de operación, lo que facilitó mucho tener en el 2020 un año récord de aprobación y desembolsos. Asimismo, el



BCIE comenzó su proceso de capitalización de $5000 a $7000 millones, lo que reiteró la solidez y compromiso de sus países socios.

5. ¿En qué tipo de proyectos está enfocado el BCIE y cómo se complementa con los demás organismos financieros regionales e internacionales que operan en la región? ¿Tienen algún grado de coordinación?

Previo a la pandemia el BCIE planificó una estrategia de, al menos, $15000 millones para la región, que incluye el desarrollo de ferrocarriles, gaseoductos, plantas de energía a gas, plantas solares y eólicas, como también hospitales, carreteras, líneas de transmisión, represas, escuelas, sistemas de agua, etc. Lo que diferencia al BCIE de los otros entes financieros es nuestro fondo de preparación de proyectos, que es muy apetecido por los gobiernos, en particular para los estudios y procesos de adjudicar asociaciones público privadas (APP). El BCIE ha llevado a cabo coordinaciones con el FMI, BM, BID, CAF y otros, para mejorar el impacto en el desarrollo de nuestros financiamientos.

6. La crisis ha dejado en una situación muy difícil a los países de la región. ¿Tienen algún plan específico para apoyarlos en la recuperación económica y en la mejora de sus indicadores sociales?

Como lo explicábamos, la necesidad de contratar más deuda pública requirió que los países decidieran apostar de una manera más decidida al tema de las APP, acudir a los préstamos no soberanos y, por el lado del BCIE, se aprobó la fundación FAS BCIE para abrir una ventanilla humanitaria más dedicada a los temas sociales y de inclusión para manejar donaciones.

7. El financiamiento para proyectos medio-ambientales y verdes cada vez es más importante. ¿Qué están haciendo en este ámbito que cada vez impone mayores urgencias?

Por nuestro lado continuamos preparando mejores proyectos con apoyo de instancias como el Fondo Verde del Clima, China Taiwán, Corea y la Unión Europea, y tenemos iniciativas novedosas con fondos de hasta 40 años para aquellos proyectos que califiquen. Asimismo, el BCIE ha emitido bonos temáticos de una manera muy exitosa en los mercados globales, particularmente en Asia.

8. Por lo que hemos visto el BCIE tiene muy presente en sus programas la preocupación por la protección de la mujer y el apoyo a la mujer emprendedora. ¿Qué nos puede decir al respecto?

El financiamiento del BCIE define a priori cómo dejar un impacto de nuestras inversiones y, en efecto, nuestro compromiso por dejar claros beneficios para las mujeres emprendedoras que organizaciones como ONU Mujeres decidieron sumarse al programa de garantías para mujeres emprendedoras, donde pueden obtener garantías a sus préstamos de emergencia por hasta el 75 % del monto del préstamo.

9. En meses recientes han abierto oficinas de representación en Corea del Sur y China (Taiwán). ¿Esto es parte de una estrategia? ¿Cuál es su alcance? ¿Qué se espera de ello? ¿Cómo se va a beneficiar a la región centroamericana?

La apertura de oficinas del BCIE se debe a que cada día el aporte de nuestros socios en Asia es más significativo, ya que tanto China Taiwán como Corea son los socios extrarregionales de mayor peso accionario. Y eso nos abre muchas oportunidades de estos tigres asiáticos, en particular en los sectores de infraestructura y también de apoyo a las medianas y pequeñas empresas. Para el caso, con Corea, para fin de año, inauguraremos el fondo de inversiones KOR-BCIE por $ 1 000 millones, que permitirá aportar capital a importantes proyectos de los países miembros del BCIE.

10. ¿Cómo están financiando sus programas y la mayor demanda de crédito en la actual coyuntura? ¿De dónde provienen los recursos? ¿Qué oportunidades encuentran en los mercados financiero y de capitales?

El BCIE está en proceso de capitalización, lo que permitió la expansión de nuestra cartera de préstamos. También estamos apalancando más recursos que antes con socios nuevos y pasados, entre ellos la Unión Europea, Alemania, España, Corea, Taiwán, Fondo Verde del Clima, Estados Unidos de América, ONU Mujeres, etc.

11. ¿Cuáles son los retos y desafíos que vislumbra el BCIE y que se deben enfrentar con urgencia dada la situación? ¿Hacia dónde prevén que debería enfocarse el desarrollo de la región?

El reto más grande de la región es la continuidad de los planes de inversión de los países miembros ante los cambios políticos. En todo caso, nuestra presencia regional ha habilitado un diálogo franco con los países miembros y apoyamos esa agenda de desarrollo económico. Vislumbramos en los próximos diez años un nuevo incremento de capital, probablemente a $ 10 000 millones, y atraer más países socios que ayuden a levantar nuestra calificación a AAA.

BCIE comenzó su proceso de capitalización de **$ 5 000 a $ 7 000 millones,** lo que reiteró la **solidez y compromiso** de sus **países socios.**





Entrevista a Juan Notaro Fraga

PRESIDENTE EJECUTIVO DE FONPLATA - BANCO DE DESARROLLO

1. ¿Cuál es su visión sobre el financiamiento para el desarrollo a nivel global y regional? ¿Qué oportunidades y dificultades observa?

Fonplata es un banco de desarrollo multilateral especializado en el financiamiento preferencial de infraestructura sostenible para la integración regional en su triple acepción física, productiva y socioambiental impulsando la inclusión social y económica de regiones y poblaciones vulnerables, preservando las condiciones ambientales, mejorando la calidad de vida en ciudades medianas y pequeñas y priorizando operaciones cuyos resultados impacten a más de un país, en particular en zonas fronterizas. En su accionar prioriza la complementariedad y la división de trabajo con otros bancos de desarrollo, la agilidad transaccional y la flexibilidad de sus productos financieros.

Nuestro financiamiento contribuye a compensar fallas del mercado de crédito en los países al proveer recursos de largo plazo con tasas de interés preferenciales para el financiamiento de la inversión y moderando la insuficiencia de su ahorro interno. En ese accionar es crucial el rol contracíclico y catalizador de recursos de terceros que puede desarrollar la institución, que cobra mayor relevancia en periodos de crisis y urgencias como el que se estamos viviendo actualmente con la pandemia del coronavirus.

Esa agenda renovada, además, requirió ampliar o adaptar los productos financieros de Fonplata, más flexibles, con menores tasas de interés en plazos amplios y más consistentes con las necesidades de consolidación fiscal y las estrategias de endeudamiento de los países.

> Fonplata se enfoca en proyectos que contribuyen a la integración de los países miembros, al desarrollo inclusivo de ciudades pequeñas y medianas en áreas de frontera y en la reducción de las disparidades socioeconómicas.

2. ¿Por qué el cambio de Fondo Financiero a Banco de Desarrollo? ¿Qué significa? ¿Qué se espera lograr con ello? ¿Qué implicancias tiene y cómo favorece a los países miembros?

En 2018 se actualiza el convenio constitutivo de fundación para transformar al Fondo en Fonplata-Banco de Desarrollo y propiciar la expansión del capital prestable mediante la participación de nuevos países y organismos no fundadores. Transformarse en banco de desarrollo permite consolidar uno de los objetivos principales del Plan Estratégico de Fonplata de potenciar los aportes de capital de los socios captando recursos externos de largo plazo, en volumen y costos favorables, basados en la solidez institucional, tanto de gestión de riesgos como financiera, adecuadamente valorados por agencias calificadoras de crédito internacionales, para repasarlos al financiamiento de la inversión de los países miembros en condiciones preferenciales. Asimismo, el estatus de Banco de Desarrollo nos habilita para administrar fondos fiduciarios de los países miembros y agencias de desarrollo, tal cual lo venimos haciendo con Focem-Mercosur.

De 2014 a 2020, por cada dólar de capital en efectivo nuevo aportado por los países miembros Fonplata les ha aprobado cinco dólares, en promedio y, considerando desembolsos, el multiplicador del capital fue de tres dólares por cada dólar aportado. En el mismo periodo el crecimiento continuo ha permitido flujos de fondos favorables a todos los países.

3. ¿En qué tipo de proyectos está enfocado el Fonplata y cómo se complementa con los demás organismos financieros regionales?

Fonplata se enfoca en proyectos que contribuyen a la integración de los países miembros, al desarrollo inclusivo de ciudades pequeñas y medianas en áreas de frontera y en la reducción de las disparidades socioeconómicas. En este sentido privilegiamos, también, los proyectos que generen sinergias con instituciones de desarrollo nacional, así como de otras agencias de desarrollo, mediante proyectos de dimensión media y pequeña que favorezcan a uno o más países en lograr una mejor inserción en la subregión, en la región y en el mercado global.

Actualmente, nuestra cartera de operaciones está compuesta, principalmente, por programas de infraestructura (transporte, logística, agua y saneamiento y desarrollo urbano en pequeñas y medianas ciudades), y, en segundo término, en programas que aporten al empleo, género, juventud, salud y desarrollo socioambiental.



4. ¿Qué medidas y acciones realizaron ante la repentina emergencia de la crisis sanitaria para apoyar al sector productivo y social de los países miembros?

Hemos actuado con rapidez y decisión en dar una respuesta flexible a los países miembros del banco mediante una serie de instrumentos para apoyar la reactivación económica y la mitigación de los efectos de la pandemia: pusimos a disposición un fondo especial de cooperaciones no reembolsables, creamos líneas especiales de financiamiento con aprobación y desembolsos en forma expedita, otorgamos la posibilidad de reestructurar algunos créditos existentes, incorporamos una línea para la reactivación económica con tasas reducidas y brindamos la posibilidad de activar una cláusula de emergencia frente a situaciones de crisis económica, social o climática.

5. Hemos visto que están siendo muy activos en el relacionamiento con los gobiernos provinciales, estaduales o locales. Comentemos un poco sobre el financiamiento de proyectos a este nivel de la administración pública.

Fonplata se enfoca estratégicamente en proyectos para ciudades y provincias pequeñas ubicadas en zonas de frontera buscando la integración intrarregional y extrarregional, principalmente en más de un país, muchas veces complementando el trabajo de otros multilaterales e, incluso, a los mismos proyectos de Fonplata.

También nos especializamos en proyectos múltiples que abarcan más de un sector del desarrollo local. Teniendo en cuenta las necesidades y peculiaridades, focalizamos obras de infraestructura sostenible para el desarrollo integral de la ciudad, con proyectos viales, de locomoción, espacios de recreación, ciclovías, saneamiento y modernización pública. Hoy, Fonplata trabaja en todas las regiones de sus países miembros, buscamos adaptarnos a las necesidades locales y peculiaridades de cada proyecto y apoyamos y capacitamos a los ejecutores para seguir trabajando de manera ágil y efectiva.

6. El financiamiento de proyectos medioambientales y verdes es cada vez más importante. ¿Qué están haciendo en este ámbito que impone mayores urgencias?

Los proyectos que financiamos están cada vez más asociados a necesidades concretas de mitigación y adaptación al cambio climático, apalancado fuertemente por la creación

Hemos actuado con rapidez y decisión en dar una respuesta flexible a los países miembros del banco mediante una serie de instrumentos para apoyar la reactivación económica y la mitigación de los efectos de la pandemia.

de la línea de financiamiento verde en noviembre de 2018. También participamos en foros internacionales y desde marzo de 2021 nos sumamos formalmente a la Iniciativa de Instituciones Financieras para la Acción Climática[1] y adoptamos los cinco principios que la componen: Compromiso con las estrategias climáticas, Gestionar los riesgos climáticos, Promover objetivos climáticamente inteligentes, Mejorar el desempeño climático y Reportar de forma transparente su acción climática institucional. Además, participamos en varias iniciativas dentro del Finance in Commons, en los grupos de trabajo en materia de género, inversión social, apoyo a los bancos subnacionales y financiación de proyectos de agua.

Los avances institucionales internos también son una prioridad para Fonplata desde la administración ejecutiva y de la gobernanza. Elaboramos herramientas de monitoreo y seguimiento ambiental, actualizamos nuestro Saras (Sistema de Administración de Riesgos Ambientales y Sociales) y elaboramos, con la cooperación de la LAIF, una metodología rápida de Diagnóstico de Vulnerabilidades y Riesgos Ambientales (R-CRVA) en nuestros proyectos. Tanto el Saras como el R-CRVA son metodologías alineadas a las mejores prácticas internacionales con la flexibilidad, agilidad y menores costos necesarios para instituciones como Fonplata. Entendemos que dichas herramientas se aplican bien a instituciones como Fonplata y subnacionales de desarrollo, por eso estamos trabajando en la divulgación y capacitación de su uso para apoyar el financiamiento sostenible.

7. La crisis ha dejado en una situación muy difícil a los países de la región. ¿Tienen algún plan específico para apoyarlos en la recuperación económica y en la mejora de sus indicadores sociales?

Conforme a lo mencionado anteriormente, Fonplata creó una línea especial de reactivación económica con tasas reducidas específicamente para apoyo en salud, educación, generación

de empleo y pymes con la finalidad de contribuir con los países en el esfuerzo de mejora de sus indicadores económicos y sociales.

8. ¿Cómo están financiando sus programas y la mayor demanda de crédito en la actual coyuntura? ¿De dónde provienen los recursos? ¿Qué oportunidades encuentran en los mercados financiero y de capitales?

Fonplata tiene un bajo nivel de apalancamiento, siendo que su deuda financiera es apenas el 43 % de los activos. Además, cuenta con una de las mejores calificaciones de crédito de la región: A2 (perspectiva estable) por parte de Moody's y A- (perspectiva positiva) por Standard & Poor's. Estos dos pilares le permiten implementar una estrategia de endeudamiento para financiar sus programas y hacer frente a la mayor demanda de crédito. Esta estrategia se basa en una diversificación de sus fuentes de fondeo. Fonplata ya tiene presencia en el mercado de capitales suizo con dos emisiones (en los años 2019 y 2021). Se están analizando oportunidades para emitir bonos en diversos mercados que se muestran receptivos para emisores como Fonplata, con solidez financiera y comprometido con la sustentabilidad. Por otro lado se continúan desarrollando relaciones con otros bancos de desarrollo que, además de ser socios estratégicos con quienes compartimos objetivos, son proveedores de financiamiento de largo plazo. Entre ellos destacan el BID, CAF, BEI, AFD e ICO. Por último, también se obtiene financiamiento de inversores institucionales, como bancos centrales y bancos comerciales.

9. ¿Cuáles son los retos y desafíos que vislumbra el Fonplata y que es urgente enfrentar dada la situación?

La emergencia sanitaria causada por la COVID-19 puso de manifiesto deficiencias estructurales en la mayoría de los países que, sumadas a serias restricciones fiscales, obligó a que los mismos tuvieran que reordenar sus prioridades potenciando de ese modo las disparidades y asimetrías inter e intrarregionales.



Ante estos desafíos que enfrentan los países miembros en su recuperación, los retos estratégicos más relevantes identificados y que determinaran el accionar de Fonplata se resumen en los siguientes puntos:

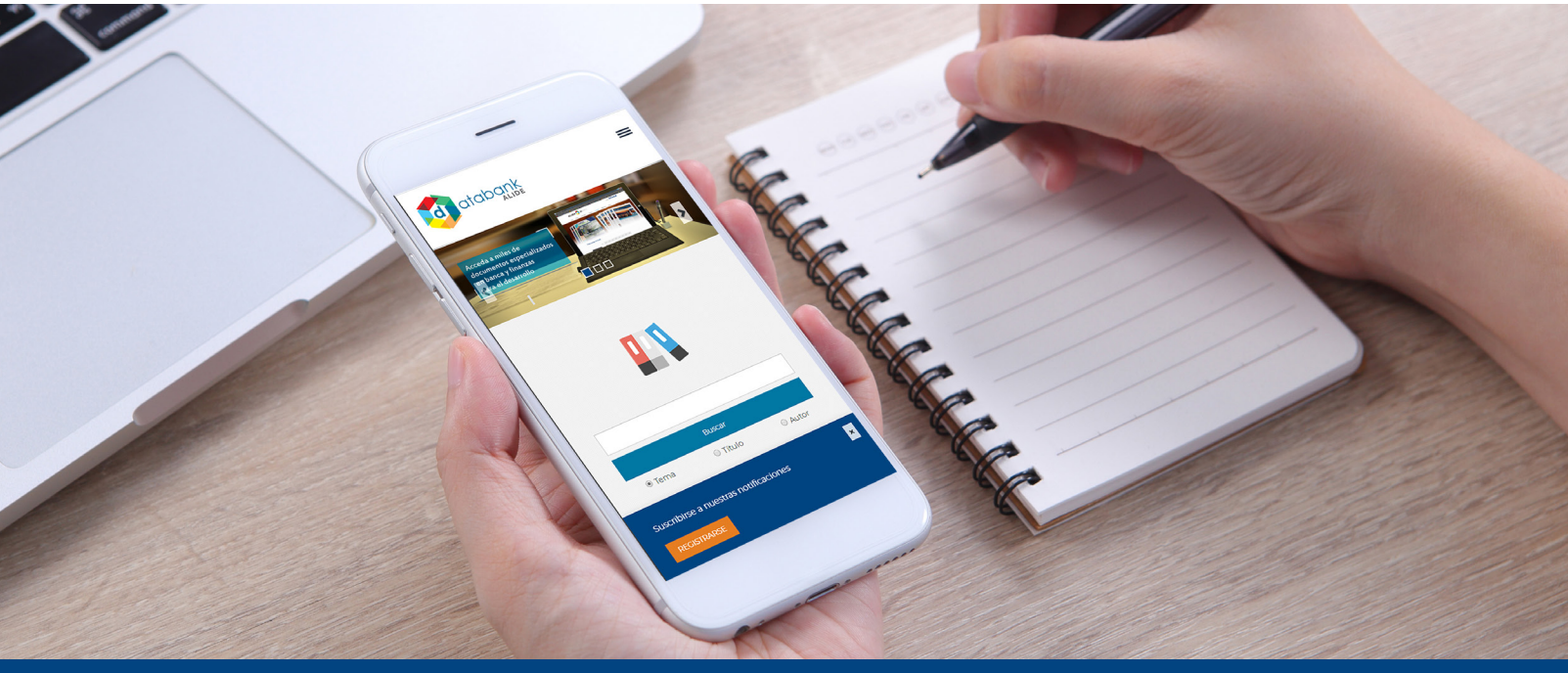
- Ser una institución confiable para responder en forma ágil, eficaz, eficiente y oportuna con instrumentos que se adecúen a la realidad y condiciones de sus miembros, con recursos suficientes y a plazos y costos competitivos con el fin de apoyar el proceso de recuperación y reducción de brechas que afectan el desarrollo armónico e integral.
- Un banco proactivo en el compromiso y apoyo continuo de los países miembros hacia una institución regional propia, financieramente robusta y cada vez más relevante como socio en el desarrollo.
- Y que sea adaptable en su capacidad para adecuar la estructura organizacional, plataformas tecnológicas, métodos de trabajo, procesos y procedimientos para asegurar respuestas ágiles y de calidad, en tiempo oportuno y al menor costo transaccional posible.

Fonplata tiene un bajo nivel de apalancamiento, siendo que su **deuda financiera es apenas el 43 %** de los activos. Además, cuenta con una de las **mejores calificaciones de crédito** de la región: **A2** (perspectiva estable) por parte de **Moody's** y **A-** (perspectiva positiva) por **Standard & Poor's.**

1 Es una iniciativa lanzada en 2015 en el marco de la COP21 que conforma una coalición de instituciones financieras públicas y privadas de todo el mundo con el objetivo de adoptar un camino para integrar, sistemáticamente, las consideraciones sobre el cambio climático en sus estrategias, programas y operaciones.

databank
ALIDE

La plataforma virtual de conocimiento especializada en el mundo de la banca y las finanzas para el desarrollo de América Latina y el Caribe



Acceda a estudios, libros y publicaciones especializados en banca y finanzas para el desarrollo

Otros servicios

Contraste datos financieros actuales e históricos, correspondientes al sector Banca de Desarrollo de América Latina y el Caribe

Nuestra experiencia

Disponemos del Centro Latinoamericano de Documentación (Cedom) de ALIDE, única biblioteca sobre Banca de Desarrollo de la región con más de 50 años de historia.

¿Qué temas encontrará?

Riesgo financiero / Gobierno corporativo / Microcrédito / Inclusión financiera / Cooperación financiera / Garantías / Crédito agrícola y rural / Mejores prácticas bancarias / Comercio exterior / Sostenibilidad / Mercado de carbono / Financiamiento del turismo / Desarrollo sostenible / Finanzas verdes / Cambio climático

Sea parte de la red de intercambio de información y conocimiento de ALIDE

Acceda a: www.alidedatabank.org

Síganos en: